Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:
InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

(V 6 91 09)

1990–1991

TOYS AND GAMES

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990–1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988–1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The toys and games industry comprises producers of four broad product groups: wheeled toys and doll carriages; dolls, dolls' clothing and parts; a wide range of skill/action games, puzzles, construction toys and stuffed toys; and video and electronic games.[1] Bicycles are described in a separate industry profile on *Sporting Goods*.[2]

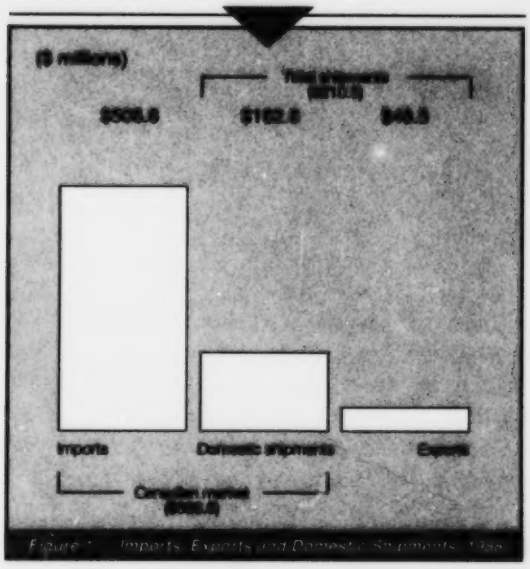
In 1988, there were 96 establishments employing 2 033 workers and having shipments of $210.5 million (Figure 1). Canadian exports reached $48.5 million in 1988, representing 23 percent of shipments. The major export market was the United States at $38.2 million, followed by the European Community (EC) at $6.5 million. Imports into Canada in 1988 were $506.6 million, about 76 percent of the domestic market. The main source of imports was the United States at $154.5 million, followed by the Republic of Korea at $50 million, Hong Kong at $47 million and Taiwan at $40 million.

Ontario accounts for 46.8 percent of establishments, and Quebec accounts for 25.3 percent of establishments. The industry is concentrated in Toronto and Montreal. Both cities offer access to large consumer markets and labour pools as well as to input materials and subcontracting facilities such as plastic moulding, packaging and sewing.

The industry is dominated by a few large operations having a wide range of product lines and accounting for the largest proportion of output. In 1988, less than 10 percent of the companies employed 100 people or more, but together

[1] This profile does not include computer games.

[2] The pre-1988 data for toys and games excluded bicycles with wheels over 35.5 centimetres. As a result of the introduction of the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS), the 1988 data do not specifically include bicycles, but do include wheeled toys such as tricycles, scooters and pedal cars.



they produced over 60 percent of industry shipments. In contrast, roughly 75 percent of all companies employed fewer than 20 people, but together they accounted for less than one-tenth of total employment and industry shipments. Most of the smaller firms are privately owned and family-operated and specialize in one or two product lines, such as wooden toys, porcelain dolls and games. With the exception of video and electronic games, virtually all classes of toys and games are produced at least to some extent in Canada. The main sources of imports of video and electronic games are Japan and the United States.

Foreign ownership (primarily American) and dominance by larger operations have both increased since 1973, so that by 1988 foreign-controlled companies represented almost one-half of all establishments and two-thirds of industry shipments.

The majority of toy and game companies are oriented toward Canadian markets. Even the larger Canadian firms manufacture, under licence, products whose export rights tend to be controlled by the large U.S. multinational enterprises (MNEs). Canadian operations also are often used to satisfy short-term U.S. and offshore MNE capacity constraints.

Performance

The demand for toys and games is dependent on a number of complex demographic, social and economic factors. In particular, the level of real personal disposable income is a major determinant of consumer expenditures on toys and games. As well, the number of children under the age of 15 is a major factor. This group is increasing because many baby boomers are having children later in life. Sales are also heavily influenced by consumer outlook and fads (e.g., Pictionary, Cabbage Patch dolls and Teenage Mutant Ninja Turtles). Demand is seasonal, with over two-thirds of sales occurring during the last three months of the year.

From 1973 to 1983, industry shipments grew from $98 million to $240.5 million. The 1984 increase in shipments to $329.8 million was due to the extensive sales of a few key products whose phenomenal success, and often short supply, generated an increased interest in toys and games. Since then, the industry's performance has been poor, with declines in shipments from 1984 to 1987 (Figure 2). In nominal terms, shipments declined over this period by an average of 14 percent annually, but the decline in real terms (constant 1981 dollars) was even greater, falling by an average of 21 percent over this three-year period. In particular, labour-intensive activities were shifted to lower-cost offshore producers. For example, play items such as dolls, which incorporate a number of manufacturing steps, are being manufactured in countries such as China and Taiwan. In addition, two large foreign-owned companies, Coleco and Tonka, ceased manufacturing in Canada in 1987. Industry shipments declined further in 1988 to reach $210.5 million. Consequently, employment in the industry has also been declining.

The number of establishments increased erratically, from 63 in 1973 to 100 in 1986, down to 84 in 1987, and back up to 96 in 1988. New establishments are primarily small operations with up to four employees that have been set up to take advantage of new consumer demands, such as the renewed interest in the board-game market created by Trivial Pursuit and Balderdash.

From 1973 to 1983, exports grew at a very slow rate. However, exports almost tripled in 1984 to reach $84.6 million due to the success of Trivial Pursuit. From 1985 to 1987, exports averaged $55 million annually, declining to $48.5 million in 1988. The decline is at least partly a result of the licensing of the production of games to companies in other countries.

Over the past 10 years, the United States has been the major export market for Canadian manufactured or assembled toys and games, accounting for nearly 80 percent ($38 million) of exports in 1988. Traditionally, exports to the United States have been mainly products for which demand has not been sufficient to be economically produced by American parent firms. Such products included splasher pools, plastic injection-moulded parts and board-game parts.

In contrast to exports, imported products are accounting for an increasing proportion of the apparent Canadian market for toys and games (41.7 percent in 1973 and 75.8 percent in 1988). The major imported products in 1988 were video and

electronic games ($89 million), stuffed toys ($59 million) and dolls and doll parts ($39 million).

Prior to 1981, the United States was the major supplier to the Canadian market. However, in the past few years, Asian countries (such as Hong Kong, Taiwan and the Republic of Korea) have significantly increased their share of the apparent Canadian market. This structural shift of labour-intensive activities to low-cost offshore producers is reflected in the increasing share of imports from Asian countries. In 1988, some 62.6 percent of Canadian imports were largely made up of finished items from Asian countries such as dolls, stuffed animals and die-cast metal toys. These imports have in large measure displaced Canadian manufacturing. On the other hand, imports from the United States were mainly parts requiring further manufacturing in Canada.

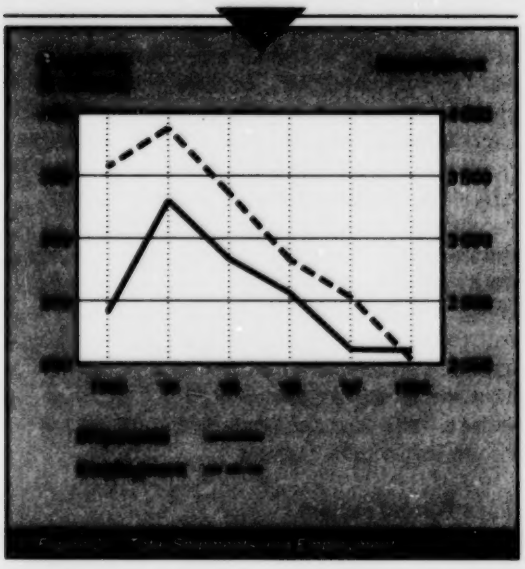
Financial statistics for this industry are not available. It is generally believed that profitability and return on investment have been somewhat volatile in recent years. For example, from 1986 to 1990, net earnings for Irwin Toy Limited varied between $0.6 million and $2.3 million. Several large American companies also showed similar fluctuations in profits.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The world toys and games industry is dominated by a few large multinational enterprises, mainly U.S.-owned, which develop new toys and make production, promotional and marketing decisions on a global basis. The industry is characterized by increasing rationalization and concentration of manufacturing activity designed to enhance MNE market shares and global distribution systems. The result is severe import pressure on North American manufacturing activities as the production of the more labour-intensive products moves offshore to Asian countries, where labour rates are significantly lower. Increasingly, the North American industry has become more and more oriented toward assembly, packaging and distribution.

The Canadian industry is a branch-plant sector, to a large extent having been established to serve the relatively small domestic market behind high tariff walls. The Canadian industry does not benefit from large economies of scale, production cost advantages nor any other inherent attributes. The impact of differences in costs for raw materials and transportation, as well as economies of scale between Canadian producers and their foreign competitors, are significant when make-or-buy decisions are being made.



Licensing and promotion in the form of sophisticated, costly advertising campaigns (Saturday morning television, films) are critical elements in creating a demand for toys. The U.S. industry is a world leader in the development of toys and games and is considered to be one of the most sophisticated countries in employing marketing, advertising and promotional efforts to support sales.

U.S. companies tend to license Canadian companies to manufacture large toys for the domestic market to offset short-term U.S. and offshore MNE capacity constraints or to give Canadian operations North American mandates for more mature and/or lower-demand products.

Material costs tend to be lower in the United States than in Canada, mainly because of volume discounts. Many components and parts coming from the United States through intra-corporate transfers are subject to tariffs and exchange-rate variations when imported into Canada. There are several anomalies in the Canadian tariff structure as it applies to imported toys and toy parts, whereby the finished products have a lower duty rate than the parts for these same completed toys. Assembly in Canada is therefore discouraged. Shorter production runs and more frequent change-overs all contribute to higher costs of manufacturing in Canada. There is no significant difference between labour rates in Canada and the United States for toy and game production workers. Transportation costs, on the other hand, may encourage production in Canada of large, bulky toys such as plastic ride-on vehicles and large stuffed toys to serve the domestic market.

Canadian subsidiaries of large American MNEs benefit from the technology, management skills, marketing skills, advertising and promotional as well as financial resources of their parent companies. In addition, to encourage manufacturing in Canada, subsidiary companies can take advantage of a special remission order that allows for the temporary entry of dies, moulds and patterns. Such items may enter Canada temporarily with duty levied on one-sixtieth of the appraised value of the item for each month, or portion thereof, that it remains in Canada. This arrangement eliminates the costly duplication of dies and moulds for short production runs. On the other hand, foreign ownership may place some constraints on independent marketing, exporting and indigenous research and development (R&D), which have tended to limit product mandates to the products destined for more mature market segments.

Trade-Related Factors

The table below indicates the range of tariffs imposed on toy and game products by Canada and its major trading partners. Canadian tariffs tend to be higher than those of the United States, the EC and Japan, but lower than those of Australia. It is estimated that over 60 percent of imports enter Canada under General Preferential Tariff (GPT) rates from developing countries. GPT rates range between zero and 11.5 percent. The United States and the EC have duty-free, preferential tariff rates for developing countries.

Most Favoured Nation Tariff Rates, 1988

Country or region	Finished products	Parts
Canada	3.9 – 17.6	0 – 25
United States	5 – 12	0 – 10
European Community	6 – 10.5	5.5 – 8
Japan	3.8 – 4.6	0 – 4.6
Australia	10 – 25	10 – 25

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), tariffs are to be eliminated bilaterally in 10 annual, equal steps, but with a requirement that goods have a minimum content of inputs originating in North America. The rules of origin will be particularly important for those companies that currently assemble parts imported from overseas countries and export finished products to the United States, because their products may not be eligible for the FTA tariff reductions. Moreover, duty drawbacks on parts imported from third countries included in products exported to the United States will be eliminated 1 January 1994, five years after the implementation of the FTA. The FTA also provides that efforts be made to harmonize technical standards between the two countries.

Technological Factors

Given the level of foreign ownership, the extent of indigenous R&D and product promotion by the Canadian industry is low in comparison with the counterpart industries in the United States, Western Europe and Hong Kong. As a result, very few products are originally developed by the Canadian industry or are first introduced into the Canadian market. The Canadian industry (both foreign and domestically controlled) depends upon outside sources to a great extent, notably the United States, for purchased or licensed technology, new product ideas, inventions and fads. In addition, the Canadian industry has not kept pace with its American counterpart in modernizing its manufacturing facilities. Capital expenditures, as a proportion of sales, have been lower in Canada than in the United States.

Other Factors

The major regulations affecting the Canadian toys and games industry are the *Consumer Packaging and Labelling Act*, as it applies to bilingual packaging, and the *Hazardous Products Act*, which governs the safety of toys and games. In addition, in April 1980 the Quebec government banned television advertising aimed directly at children under 13 years of age, which curtailed a significant proportion of toys and games advertising in that province.

There are no non-tariff barriers affecting Canada's trade in toys and games. Canada, as with most countries, has regulations pertaining to toy safety, which are developed with the help of the industry. Canadian regulations are considered among the most stringent in the world. The Canadian Toy Manufacturers Association has been active in developing common standards with counterpart bodies in other countries.

Evolving Environment

Recent trends in this sector indicate that more emphasis is being placed on toys as an important child development tool. Faced with less time to spend with their children but more money to spend on them, working parents are demanding toys that, in their absence, develop, educate and teach, rather than merely entertain. There has also been a greater interest in traditional toys that have more educational value. Some of the smaller Canadian manufacturers have successfully

developed new and educational games, and it is anticipated that this trend will continue to offer a stable, growing market over the next few years.

Indications are that imports of toys and games, valued at $621.7 million in 1989, are increasing, particularly for video and electronic games, valued at $191.8 million. On the other hand, exports decreased to $32.7 million in 1989, and this trend is likely to continue.

The restructuring of the North American industry through mergers, acquisitions and divestitures by MNEs aimed at expanding global distribution networks will result in greater ownership concentration. However, it is expected that production will shift to Asia, with a continued displacement of Canadian production in favour of packaging, warehousing and distribution of foreign-produced goods.

As the FTA is implemented and tariffs are eliminated, the Canadian industry will face increased direct competition from U.S. products. Where Canadian companies that now assemble parts imported from overseas countries and export finished products to the United States do not meet rules of origin, they will not qualify for duty-free entry into that country. Those that do meet the rules of origin, will receive the protection of U.S. tariffs from competitors from the rest of the world. Given the importance of massive, sophisticated promotional campaigns undertaken by the larger U.S. companies, their size and the important role licensing plays in the industry, the U.S. manufacturers will continue to dominate the world industry.

At the time of writing, the Canadian and American economies were showing signs of recovering from a recessionary period. During the recession, companies in the industry generally experienced reduced demand for their outputs, in addition to longer-term underlying pressures to adjust. In some cases, the cyclical pressures may have accelerated adjustments and restructuring. With the signs of recovery, though still uneven, the medium-term outlook will correspondingly improve. The overall impact on the industry will depend on the pace of the recovery.

Competitiveness Assessment

The Canadian industry is not considered to be internationally competitive and will continue to be at a competitive disadvantage in the foreseeable future. The Canadian toys and games industry is, to a large extent, a branch-plant sector serving the domestic market. It is dominated by a few large foreign MNEs that, in effect, control the industry worldwide. Plants in Canada are relatively small and do not benefit from economies of scale, lower production costs or any other inherent advantages. With the increasing movement of more labour-intensive production to low-cost offshore manufacturing facilities, the Canadian industry is becoming more and more oriented toward packaging, warehousing and distribution.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Consumer Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Toys and Games
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3104
Fax: (613) 954-3107

PRINCIPAL STATISTICS[a]

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Establishments	63	79	96	78	100	84	96
Employment	4 408	3 568	3 878	3 363	2 829	2 531	2 033
Shipments ($ millions)	98.0	240.5	329.8	283.5	256.5	211.3	210.5

[a]See *Other Manufacturing Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 47-250, annual (SIC 3932, toys and games industry).

TRADE STATISTICS[a]

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]
Exports ($ millions)	13.7	28.4	84.6	56.3	56.0	53.9	48.5
Domestic shipments ($ millions)	84.3	212.1	245.2	227.2	200.5	157.4	162.0
Imports ($ millions)	60.3	293.8	337.8	325.0	372.0	455.0	506.6
Canadian market ($ millions)	144.6	505.9	583.0	552.2	572.5	612.4	668.6
Exports (% of shipments)	14.0	11.8	25.7	19.9	21.8	25.5	23.0
Imports (% of Canadian market)	41.7	58.1	57.9	58.9	65.0	74.3	75.8

[a]See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly; and *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

[b]It is important to note the 1988 data are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the 1988 levels reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in 1988 levels.

SOURCES OF IMPORTS[a] (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
United States	43.0	34.3	25.3	28.3	30.5	30.5
European Community	10.7	6.0	5.9	6.5	5.5	5.0
Asia	44.0	50.7	63.0	60.3	60.0	62.6
Other	2.3	9.0	5.8	4.9	4.0	1.9

[a]See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS[a] (% of total value)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
United States	67.3	92.9	90.7	86.0	87.0	78.8
European Community	14.4	3.8	4.8	9.5	6.0	13.4
Asia	4.0	2.6	0.5	0.8	1.3	3.5
Other	14.3	0.7	4.0	3.7	5.7	4.3

[a]See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION[a] (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	6.1	25.3	46.8	10.4	11.4
Employment (% of total)	X	X	55.3	X	1.6
Shipments (% of total)	X	X	63.6	X	1.8

[a]See *Other Manufacturing Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 47-250, annual.
X: confidential

MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Amav Industries Ltd.	Canada	La Salle, Quebec
Hasbro Canada Inc.	United States	Longueuil, Quebec
Irwin Toy Limited	Canada	Toronto, Ontario
Little Tikes (Canada) Inc.	United States	Guelph, Ontario
SLM Canada Inc.	Canada	Beauport, Quebec

INDUSTRY ASSOCIATION

Canadian Toy Manufacturers Association
P.O. Box 294
KLEINBURG, Ontario
L0J 1C0
Tel.: (416) 893-1689
Fax: (416) 893-2392

Printed on paper containing recycled fibres.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour les publications de Commerce extérieur Canada :
InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada

(V 6 91 09)

1990–1991

JEUX ET JOUETS

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

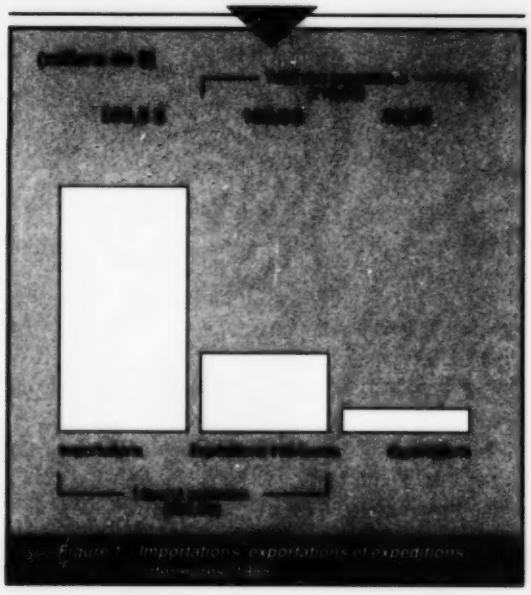
L'industrie des jeux et jouets comprend les fabricants de quatre grands groupes de produits : les jouets à roues et les landaus de poupée; les poupées ainsi que les vêtements et pièces de poupée; une vaste gamme de jeux, dont les jeux d'action et d'adresse, les casse-tête, les jeux de construction et les jouets en peluche; et enfin, les jeux électroniques et les jeux vidéo[1]. Les bicyclettes sont traitées dans un autre profil, celui des *Articles de sport*[2].

En 1988, cette industrie regroupait 96 entreprises qui employaient 2 033 personnes, et dont les expéditions s'élevaient à 210,5 millions de dollars (figure 1). En 1988, les exportations se chiffraient à 48,5 millions de dollars, soit 23 % des expéditions. Les États-Unis constituaient le principal marché des exportations, avec des achats de 38,2 millions de dollars, suivis par la Communauté européenne (CE), avec des achats de 6,5 millions de dollars. Les importations s'établissaient en 1988 à 506,6 millions de dollars, soit environ 76 % du marché intérieur. Les principales sources d'importation étaient les États-Unis (154,5 millions de dollars), la République de Corée (50 millions de dollars), Hong Kong (47 millions de dollars) et Taiwan (40 millions de dollars).

L'Ontario regroupe 46,8% des entreprises et le Québec compte 25,3% des établissements. L'industrie est concentrée

[1]Le présent profil ne traite pas des jeux informatisés.

[2]Les données antérieures à 1988 pour le secteur des jeux et jouets excluaient les bicyclettes dont les roues mesuraient plus de 35,5 cm. En raison de la mise en œuvre du Système harmonisé de designation et de codification des marchandises (SH), les données de 1988 ne comprennent pas spécifiquement les bicyclettes, mais comprennent les jouets à roues comme les tricycles, les trottinettes et les autos-jouets à pédales.



à Toronto et à Montréal. Les deux villes ont accès à des marchés de consommation importants, à un vaste bassin de main-d'œuvre ainsi qu'aux matières premières et à la sous-traitance, notamment en ce qui concerne le moulage en plastique, l'emballage et la couture.

Cette industrie est dominée par quelques grandes sociétés, qui fabriquent une vaste gamme de produits, et qui fournissent la majeure partie de la production canadienne. En 1988, moins de 10 % des entreprises employaient 100 personnes ou plus, mais ces sociétés assuraient plus de 60 % des expéditions. Par comparaison, environ 75 % de toutes les entreprises comptaient moins de 20 employés; globalement, ces sociétés représentaient moins de 10 % du total des emplois et des expéditions. La plupart des petites entreprises sont de type familial, et se spécialisent dans une ou deux gammes de produits, comme les jouets en bois, les poupées de porcelaine et les jeux. À l'exception des jeux vidéo et des jeux électroniques, presque toutes les catégories de jeux et jouets sont produits au Canada, du moins dans une certaine mesure. Les jeux vidéo et les jeux électroniques sont importés principalement du Japon et des États-Unis.

Depuis 1973, la propriété étrangère — surtout américaine — et la domination des grandes entreprises se sont accentuées. En 1988, les entreprises étrangères possédaient presque la moitié des établissements et réalisaient les deux tiers des expéditions.

La majorité des fabricants canadiens de jeux et jouets produisent pour le marché intérieur. Même les grands manufacturiers canadiens fabriquent sous licence des produits dont les droits d'exportation sont généralement contrôlés par les grandes multinationales américaines. De plus, les entreprises canadiennes sont souvent appelées à répondre aux besoins à court terme des multinationales des États-Unis et d'outre-mer, lorsque celles-ci ont besoin d'une capacité de production supplémentaire.

Rendement

La demande de jeux et de jouets dépend d'un certain nombre de facteurs complexes liés à la situation démographique, sociale et économique. Le niveau du revenu réel disponible est un élément particulièrement déterminant des dépenses des consommateurs en ce domaine. Un autre facteur important est le nombre d'enfants de moins de quinze ans. Ce groupe est en expansion, car un grand nombre de membres de la génération issue de l'explosion démographique ont leurs enfants à un âge plus avancé. Les ventes sont aussi fortement conditionnées par les opinions des consommateurs et leur engouement pour certains jeux et jouets en vogue, comme le jeu *Pictionary*, les poupées *Bout de chou* et les *Teenage Mutant Ninja Turtles*. La demande est saisonnière, plus des deux tiers des ventes ayant lieu au cours des trois derniers mois de l'année.

Entre 1973 et 1983, les expéditions de l'industrie sont passées de 98 millions de dollars à 240,5 millions. En 1984, elles ont même atteint 329,8 millions de dollars grâce aux ventes massives de quelques produits importants dont le succès phénoménal, entraînant même des ruptures de stock fréquentes, a stimulé l'intérêt pour les jeux et jouets. Depuis lors, le rendement de l'industrie a été médiocre, le niveau des expéditions déclinant de 1984 à 1987 (figure 2). En valeur nominale, les expéditions ont diminué en moyenne de 14 % annuellement au cours de cette période, mais en valeur réelle (dollars constants de 1981), la diminution était encore plus importante : elle s'établissait en moyenne à 21 % par an pour ces trois ans. En particulier, les activités à fort coefficient de main-d'œuvre sont passées aux mains de fabricants d'outre-mer, dont les coûts de production sont plus faibles. Ainsi, les jouets comme les poupées, qui exigent de nombreuses étapes de fabrication, sont produits dans des pays comme la Chine et Taiwan. De plus, deux importants fabricants de propriété étrangère, Coleco et Tonka, ont cessé leur production au Canada en 1987. Les expéditions de l'industrie ont diminué encore en 1988, se situant à 210,5 millions de dollars. Par conséquent, l'industrie offre également moins d'emplois.

Le nombre d'établissements a augmenté de façon irrégulière, passant de 63 en 1973, à 100 en 1986, à 84 en 1987 et à 96 en 1988. Les nouvelles entreprises,

généralement de peu d'envergure (moins de cinq employés), ont été mises sur pied pour profiter des nouvelles demandes des consommateurs, comme l'intérêt renouvelé pour les jeux de table à la suite du succès de *Quelques arpents de pièges* et de *Balderdash*.

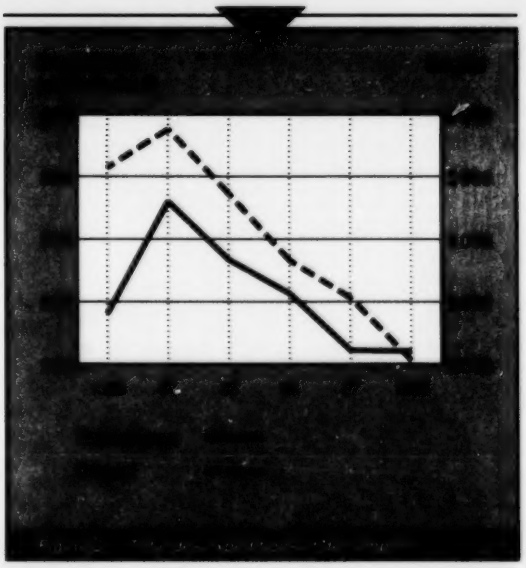
Entre 1973 et 1983, les exportations ont augmenté très lentement. Cependant, en 1984, la popularité de *Quelques arpents de pièges* a presque fait tripler la valeur des exportations en la portant à 84,6 millions de dollars. Entre 1985 et 1987, les exportations se sont établies en moyenne à 55 millions de dollars annuellement, et ont baissé à 48,5 millions en 1988. Cette diminution est due, au moins en partie, à l'octroi de licences à des entreprises étrangères pour la production de jeux.

Au cours des dix dernières années, les États-Unis ont été le principal marché des jeux et jouets fabriqués ou assemblés au Canada; ce marché représentait près de 80 % (38 millions de dollars) des exportations en 1988. Depuis toujours, les exportations vers les États-Unis ont surtout été constituées de produits que les sociétés mères américaines ne pouvaient fabriquer de façon rentable en raison du caractère limité de la demande. Parmi ces produits figurent les piscines avec glissoire, les pièces en plastique moulé et les pièces de jeux de table.

Contrairement aux exportations, les importations se sont approprié une proportion croissante du marché canadien apparent des jeux et jouets (elles sont passées de 41,7 % en 1973 à 75,8 % en 1988). Les principaux produits d'importation en 1988 étaient les jeux électroniques et les jeux vidéo (89 millions de dollars), les jouets en peluche (59 millions) et les poupées et pièces de poupées (39 millions).

Avant 1981, le marché canadien était surtout alimenté par les États-Unis. Toutefois, depuis quelques années, les pays asiatiques (comme Hong Kong, Taiwan et la République de Corée) ont augmenté considérablement leur part du marché canadien apparent. Ce déplacement structurel des activités à haute intensité de main-d'œuvre vers les fabricants d'outre-mer à faible coût de revient se traduit par l'importance grandissante des importations en provenance d'Asie. En 1988, l'Asie fournissait environ 62,6 % des importations au Canada; elles étaient surtout constituées de produits finis comme les poupées, les animaux en peluche et les jouets en métal moulé. Ces importations ont, dans une large mesure, remplacé les produits fabriqués au Canada. Par ailleurs, les importations en provenance des États-Unis se composaient surtout de pièces qui devaient subir un complément de fabrication au Canada.

Il n'existe pas de statistiques financières pour cette industrie. On estime généralement que la rentabilité et le rendement des investissements ont été quelque peu irréguliers ces



dernières années. Par exemple, entre 1986 et 1990, le revenu net d'Irwin Toy Limitée a varié entre 0,6 million de dollars et 2,3 millions. Les profits de plusieurs importantes sociétés américaines ont affiché des fluctuations semblables.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Sur le plan international, cette industrie est dominée par quelques multinationales, surtout de propriété américaine, qui conçoivent de nouveaux jouets, et prennent les décisions relatives à la fabrication, à la commercialisation et à la promotion de leurs produits en considérant le marché mondial. L'industrie rationalise et concentre de plus en plus ses activités de fabrication afin d'augmenter la part des marchés occupée par les multinationales et leurs réseaux de distribution. L'industrie nord-américaine de la fabrication de jeux et jouets doit donc subir une forte concurrence des importations à mesure que la fabrication des produits à haute intensité de main-d'œuvre est transférée aux pays asiatiques, où les coûts de la main-d'œuvre sont beaucoup plus bas. L'industrie nord-américaine tend de plus en plus à se spécialiser dans l'assemblage, l'emballage et la distribution.

L'industrie canadienne se compose surtout de filiales de sociétés étrangères, établies pour desservir le marché canadien, plutôt restreint et protégé par des tarifs élevés. L'industrie ne bénéficie ni d'économies d'échelle importantes, ni de frais de production avantageux, ni d'autres avantages

inhérents. L'écart entre les coûts des matières premières et du transport pour les fabricants canadiens et pour leurs concurrents étrangers, ainsi que les économies d'échelle, jouent un rôle déterminant lorsqu'il s'agit de choisir entre fabriquer ou acheter.

L'octroi de licences, ainsi que la promotion des produits au moyen de campagnes de publicité sophistiquées et coûteuses (films, messages publicitaires pendant les émissions de télévision du samedi matin), sont des facteurs importants de la création d'une demande pour des jouets. Chef de file mondial dans la conception des jeux et jouets, l'industrie américaine est perçue comme l'une des plus développées en matière de techniques de commercialisation, de publicité et de promotion pour faire mousser les ventes.

Les sociétés américaines ont tendance à accorder à des entreprises canadiennes des licences de fabrication des gros jouets destinés au marché canadien afin de compenser les problèmes de capacité à court terme des multinationales américaines et d'outre-mer. De plus, elles peuvent aussi confier à leurs succursales canadiennes la fabrication, pour l'ensemble de l'Amérique du Nord, de produits moins en demande ou dont le marché est arrivé à maturité.

En général, les matières premières coûtent moins cher aux États-Unis qu'au Canada, en raison des rabais accordés pour les achats en grandes quantités. Beaucoup de composantes et de pièces provenant des États-Unis dans le cadre de transferts intra-entreprise sont soumises à des tarifs douaniers et aux variations du taux de change lorsqu'elles sont importées au Canada. Plusieurs anomalies ont cependant été relevées dans la structure tarifaire appliquée aux pièces et aux jouets importés. En effet, les tarifs sur les produits finis importés sont inférieurs à ceux qui frappent les pièces de ces mêmes produits, ce qui détourne les entreprises d'effectuer l'assemblage au Canada. Les coûts de fabrication sont plus élevés au Canada en raison de la taille réduite des séries de fabrication et du passage plus fréquent d'un produit à l'autre. Il n'y a pas, dans cette industrie, d'écart important entre les salaires en vigueur aux États-Unis et au Canada. Par ailleurs, il se peut qu'en raison des frais de transport, la fabrication au Canada de jouets volumineux destinés au marché intérieur, comme les véhicules en plastique et les gros jouets en peluche, soit rentable.

Les filiales canadiennes des grandes multinationales américaines profitent des ressources des sociétés mères en matière de technologie, de gestion, de commercialisation, de publicité et de promotion, et s'appuient sur leurs ressources financières. En outre, ces filiales peuvent profiter d'un décret spécial de remise des droits de douane qui autorise l'entrée temporaire des matrices, des moules et des patrons afin d'encourager la fabrication au Canada. Ces articles peuvent entrer temporairement au Canada moyennant des droits de douane sur 1/60e de la valeur estimée des objets pour chaque mois ou partie de mois qu'ils passent au Canada. Cette disposition élimine la nécessité de reproduire à grand frais des moules et des formes pour fabriquer de petits lots. Par ailleurs, les entreprises étrangères peuvent restreindre quelque peu l'indépendance de leurs filiales canadiennes dans la commercialisation et l'exportation de leurs produits, ainsi que dans leurs travaux de recherche et de développement (R.-D.). La production des filiales est ainsi de plus en plus limitée aux mandats de produits arrivés à maturité.

Facteurs liés au commerce

Le tableau ci-dessous présente la fourchette tarifaire imposée sur les jeux et jouets par le Canada et ses principaux partenaires commerciaux. Les tarifs douaniers perçus au Canada sont généralement plus élevés que ceux des États-Unis, de la Communauté européenne et du Japon, mais inférieurs à ceux de l'Australie. Le tarif préférentiel général (TPG) pour les pays en développement, qui varie de 0 à 11,5 %, s'appliquerait à quelque 60 % des produits importés au Canada. Les États-Unis et la CE offrent des exonérations de tarif et des tarifs préférentiels aux pays en développement.

Pays ou région	Produits finis	Pièces
Canada	3,9 – 17,6	0 – 25
États-Unis	5 – 12	0 – 10
Communauté européenne	6 – 10,5	5,5 – 8
Japon	3,8 – 4,6	0 – 4,6
Australie	10 – 25	10 – 25

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et le États-Unis (ALE), les tarifs seront supprimés bilatéralement en 10 étapes annuelles égales, mais à la condition que les produits comptent un minimum de composantes fabriquées en Amérique du Nord. Les règles d'origine joueront un rôle déterminant pour les entreprises qui assemblent des pièces importées d'outre-mer et exportent les produits finis aux États-Unis, étant donné que leurs produits pourraient ne pas être admissibles aux réductions de tarif prévues par l'ALE. De plus, les remises de droits sur les pièces importées des

pays en développement et intégrées à des produits exportés aux États-Unis seront éliminées le 1er janvier 1994, cinq ans après l'entrée en vigueur de l'ALE. Celui-ci prévoit également que les deux pays s'emploieront à harmoniser les normes techniques.

Facteurs technologiques

En raison de la domination des sociétés étrangères, l'industrie canadienne effectue peu de travaux de recherche et de développement (R.-D.) et de promotion comparativement aux États-Unis, à l'Europe de l'Ouest et à Hong Kong. Par conséquent, très peu de produits sont mis au point par l'industrie canadienne ou lancés d'abord au Canada. L'industrie canadienne, qu'il s'agisse de filiales de sociétés étrangères ou d'entreprises appartenant à des intérêts canadiens, dépend de sources étrangères, surtout américaines, en matière de technologie (achetée ou employée sous licence), de nouveaux produits, d'inventions et de modes. En outre, ce secteur n'a pas suivi ses concurrents américains sur le plan de la modernisation des installations de fabrication. Le ratio des dépenses d'immobilisations au chiffre d'affaires a été plus faible au Canada qu'aux États-Unis.

Autres facteurs

Les principaux textes législatifs régissant l'industrie canadienne des jeux et jouets sont la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, en ce qui touche le bilinguisme de l'emballage, et la *Loi sur les produits dangereux*, qui porte sur la sûreté des jeux et des jouets. En outre, en avril 1980, le gouvernement du Québec interdisait la diffusion télévisée de messages publicitaires destinés aux enfants de moins de treize ans, ce qui a éliminé une bonne partie des publicités portant sur les jeux et jouets dans cette province.

Il n'existe aucune barrière non tarifaire touchant le commerce des jeux et jouets au Canada. Mais comme dans la plupart des pays, des règlements, établis en accord avec l'industrie, garantissent la sûreté des jouets. Les règlements canadiens sont perçus comme figurant parmi les plus rigoureux du monde. L'Association des manufacturiers canadiens de jouets travaille avec ses homologues étrangers à l'établissement de normes communes.

Évolution du milieu

Des études récentes ont montré que le jouet est de plus en plus considéré comme un important outil de développement pour l'enfant. Les parents qui sont sur le marché du travail disposent de moins de temps à consacrer à leurs enfants, mais ont plus d'argent à dépenser pour eux. Ils exigent des jouets de nature à enseigner quelque chose à leurs enfants et à les aider à se développer en leur absence, et non des jouets servant uniquement à s'amuser. De plus, ils s'intéressent de nouveau à d'anciens jouets dont la valeur éducative est plus grande. Certains petits manufacturiers canadiens ont créé des jeux éducatifs originaux pour répondre à cette tendance qui ouvre un marché stable et en pleine expansion pour les prochaines années.

Il semble que les importations de jeux et de jouets, évaluées à 621,7 millions de dollars en 1989, sont en augmentation, particulièrement dans le domaine des jeux vidéo et des jeux électroniques, où les importations sont évaluées à 191,8 millions de dollars. Par ailleurs, les exportations ont baissé à 32,7 millions de dollars en 1989, et cette tendance devrait se maintenir.

La rationalisation de l'industrie nord-américaine, résultant de fusions, de prises de contrôle et de dessaisissements effectués par les multinationales afin d'étendre leurs réseaux mondiaux de distribution, se traduira par une concentration encore plus grande de cette industrie. Cependant, la production devrait se déplacer vers l'Asie, la fabrication canadienne étant de plus en plus remplacée par l'emballage, l'entreposage et la distribution de produits fabriqués à l'étranger.

L'industrie devra faire face à une augmentation de la concurrence directe des produits américains à mesure que les tarifs seront éliminés, suivant l'entrée en vigueur de l'ALE. Compte tenu de l'envergure des grandes sociétés américaines, de l'importance et de l'efficacité de leurs campagnes publicitaires ainsi que du rôle prépondérant de la fabrication sous licence, les fabricants américains continueront de dominer ce secteur. Les règles d'origine désavantageront les entreprises canadiennes qui assemblent actuellement des pièces importées d'outre-mer puis exportent les produits finis aux États-Unis, étant donné que ces produits ne pourront peut-être pas entrer dans ce pays en franchise. Cette situation pourrait accélérer le déplacement aux États-Unis ou ailleurs de la fabrication de jouets destinés au marché américain.

Au moment où nous rédigeons ce profil, l'économie du Canada de même que celle des États-Unis montrent des signes de redressement, à la suite d'une période de récession. En plus d'avoir vu leurs carnets de commandes diminuer, les entreprises du secteur des jeux et jouets ont dû subir des pressions sous-jacentes les incitant à une restructuration à long terme. Dans certains cas, ces pressions cycliques ont eu pour effet d'accélérer le processus d'adaptation et de restructuration. Avec les signes de relance, même s'ils sont encore irréguliers, la perspective à moyen terme va s'améliorer. L'effet du phénomène sur ce secteur industriel dépendra du rythme même de la relance.

Évaluation de la compétitivité

La situation de l'industrie canadienne des jeux et jouets, qui n'est pas compétitive sur le plan international, restera la même dans un avenir prévisible. Cette industrie se compose essentiellement de filiales d'entreprises étrangères qui desservent le marché intérieur, et elle est dominée par quelques grandes multinationales étrangères qui, en fait, contrôlent l'industrie partout dans le monde. Les usines canadiennes sont petites, et ne profitent pas d'économies d'échelle, de coûts de production avantageux ou d'autres avantages inhérents. Comme les activités de fabrication à haute intensité de main-d'œuvre sont de plus en plus confiées à des installations situées outre-mer, où les coûts de production sont faibles, l'industrie canadienne oriente de plus en plus ses activités vers l'emballage, l'entreposage et la distribution.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Jeux et jouets
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3104
Télécopieur : (613) 954-3107

PRINCIPALES STATISTIQUES[a]

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Établissements	63	79	96	78	100	84	96
Emploi	4 406	3 366	3 678	3 363	2 629	2 331	2 033
Expéditions (millions de $)	98,0	240,5	329,8	283,5	256,5	211,3	210,5

[a]Voir *Autres industries manufacturières*, nº 47-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3932 (Industrie des jouets et jeux).

STATISTIQUES COMMERCIALES[a]

	1973	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]
Exportations (millions de $)	13,7	28,4	84,6	56,3	56,0	53,9	48,5
Expéditions intérieures (millions de $)	84,3	212,1	245,2	227,2	200,5	157,4	162,0
Importations (millions de $)	60,3	293,8	337,8	325,0	372,0	455,0	506,6
Marché canadien (millions de $)	144,6	505,9	583,0	552,2	572,5	612,4	668,6
Exportations (% des expéditions)	14,0	11,8	25,7	19,9	21,8	25,5	23,0
Importations (% du marché canadien)	41,7	58,1	57,9	58,9	65,0	74,3	75,8

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[b]Il importe de noter que les données de 1988 se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la Classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs.

PROVENANCE DES IMPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
États-Unis	43,0	34,3	25,3	28,3	30,5	30,5
Communauté européenne	10,7	6,0	5,9	6,5	5,5	5,0
Asie	44,0	50,7	63,0	60,3	60,0	62,6
Autres	2,3	9,0	5,8	4,9	4,0	1,9

[a]Voir *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

DESTINATION DES EXPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
États-Unis	67,3	92,9	90,7	86,0	87,0	78,8
Communauté européenne	14,4	3,8	4,8	9,5	6,0	13,4
Asie	4,0	2,6	0,5	0,8	1,3	3,5
Autres	14,3	0,7	4,0	3,7	5,7	4,3

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1986–1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	6,1	25,3	46,8	10,4	11,4
Emploi (% du total)	X	X	55,3	X	1,6
Expéditions (% du total)	X	X	63,6	X	1,8

[a]Voir *Autres industries manufacturières*, nº 47-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

X : confidentiel

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Amav Industries Ltd.	Canada	La Salle (Québec)
Hasbro Canada Inc.	États-Unis	Longueuil (Québec)
Irwin Toy Limitée	Canada	Toronto (Ontario)
Little Tikes (Canada) Inc.	États-Unis	Guelph (Ontario)
SLM Canada Inc.	Canada	Beauport (Québec)

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association des manufacturiers canadiens de jouets
C.P. 294
KLEINBURG (Ontario)
L0J 1C0
Tél. : (416) 893-1689
Télécopieur : (416) 893-2392

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.